



*Технико-экономическое обоснование работы авто в прокате.*

Варианты авто и их доходность.

**Основные требования:**

1. Автомобили не старше 2009года.
2. Автомобиль только бензин (атмосферник) и с АКПП
3. Пробег не более 80тыс км.
4. Комплектация авто базовая, или средняя. Нет смысла переплачивать за максимальную комплектацию.
5. Предпочтения стоит отдавать европейским (Skoda, Volkswagen), корейским маркам (Kia, Hyundai) и японским маркам (Toyota), с пробегом до 60тыс, и возрастом от 1 до 4лет. Красивый дизайн, дешевое обслуживание, небольшая потеря стоимости, выносливые авто.
6. Строгий, классический цвет авто: Серебристый металлик, белый, черный, серый.  
Тонировка!

Просчет дохода авто различных классов за месяц, прогноз приближенный к оптимистическому:

Класс авто	Седняя стоимость в сутки, долл	Средний показатель загруженности в мес (среднегодовой) 65-85%, дней	Общая выручка, долл	Зартаты в мес, долл*
Эконом	33	23	759	60
Стандарт	40	20	800	70
Бизнес	60	18	1080	85

**! Среднемесячный пробег авто 4000км. За два года 96тыс км**

\* - затраты высчитываются, как все затраты на регламентное ТО + сезонные покрышки, страхование деленое на 12 месяцев.

**Востребованные классы авто в прокате, их доходность (прогноз приближенный к оптимистическому):**

Класс:	Марка, модель:	Стоимость авто, долл	<= включая вложения для постановки в работу (Постановка на учет, Трекеры, страховка)							
			Выручка в мес, долл	Затраты в мес *, долл	Доход инвестора, Номинальный, 70% от выручки, долл	Прогнозируемый доход за 2 года, долл	Сумма реализации авто, с уценкой 18%, долл	Сумма выручки**, долл	Реальный доход в месяц, долл	Годовая рентабельность инвестиций - реальный показатель***
Эконом:	Hyundai Accent	11500								
	Kia Rio		759	60	471,3	11311,2	9430	9241	385	40%
	Chevrolet Aveo	8000					6560	9871,2	411,3	62%
	Skoda Fabia	9000					7380	9691,2	404	54%
Стандарт:	Volkswagen Polo sedan	12000					9840	9600	400	40%
	Hyundai i-30	13000					10660	9420	393	36%
	Toyota Corolla	13000					10660	9420	393	36%
	Skoda Octavia	12000	800	70	490	11760	9840	9600	400	40%
	Skoda Rapid	14000					11480	9240	385	33%
	Kia Cerato	12000					9840	9600	400	40%
	Hyundai Elantra	14000					11480	9240	385	33%
Бизнес:	Kia Optima	18000					14760	12864	536	36%
	Toyota Camry	20000	1080	85	671	16104	16400	12504	521	31%
	Volkswagen Passat	19000					15580	12684	529	33%
4*4:	Toyota Rav4	20000					16400	16200	675	41%
	Honda CRV	22000					18040	15840	660	36%
	Hyundai SantaFe	24000	1300	85	825	19800	19680	15480	645	32%
	Kia Sportage	22000					18040	15840	660	36%

\* - затраты вычисляются, путем суммирования всех затрат на регламентное ТО + сезонные покрышки + другое / на 12 месяцев

\*\* - сумма дохода авто за весь период проката + сумма реализации авто (продажа) - стоимость покупки (с учетом первоначальных вложений)

\*\*\* - Реальный показатель дохода авто за год / на сумму инвестиций в авто.

**Стандартные условия сотрудничества:**

Подобные условия действуют на сегодняшний день.

Доход инвестора 70%, доход агентства 30% от выручки.

Расчет производится с 10 по 15 число каждого месяца за прошлый (отчетный) месяц.

**Затраты, которые ложатся на инвестора (по стандартной схеме сотрудничества 70/30):**

Регламентное ТО, капитальный ремонт, страхование (каска, осаго), покупка оборудования для безопасности (GPS трекеры), покупка и замена покрышек. Затраты по постановке и снятия авто в МРЕО.

**Механика стандартной схемы сотрудничества агентства и инвестором:**

1. Покупка и постановка на учет автомобиля - инвестором. Сотрудники агентства оказывают помощь в приобретении авто.
2. Проведение тех обслуживания для запуска в работу - инвестором и агентством (по требованию).
3. Установка оборудования и страхование авто - агентством.
3. Внесение авто в единую базу автопроката (график работы авто) по городу Киев (компаний партнеров) и в рекламу на ресурсах Агентства.
4. Работа авто в прокате. Ежемесячная отчетность о количестве отработанных дней, стоимости за сутки и затрат за месяц. Период работы от одного до двух лет. Ежемесячные выплаты.
5. Продажа авто по истечению отработанного периода (1,5 - 2 года). Продажа осуществляется Инвестором, или агентством по поручению.
6. Расчет с Инвестором.

**Основные условия сотрудничества.**

1. Все авто оборудуются системами безопасности. Они отличаются в зависимости от класса авто и его стоимости. Инвестор имеет возможность контролировать передвижение авто со своего смартфона в режиме реального времени и в прошлом!



2. На авто бизнес и выше классом устанавливается дополнительное оборудование. Служит для предотвращения кражи автомобиля.
3. Автомобиль страхуется в партнерских, проверенных страховых компаниях. Франшиза при ДТП 1%, при угоне 10%
4. Клиент, который берет авто на прокат несет ответственность в виде безусловной франшизы за авто на период проката. Эта сумма покрывает риски Инвестора на период простоя авто (скрытые убытки) на случай ДТП и т.д. Остальные риски покрывает страховая компания.

!!!. Мы, как агентство осуществляем урегулирование любых форс-мажорных ситуаций. Это касается калькуляции стоимости ремонта и вычета с клиента, производство ремонта на партнерских СТО, урегулирование страховых случаев и контроль выплат страховых компаний и т.д.

!!! В случае ДТП - собственник получает выплату со страховой компании и сумму с залога клиента который покрывает франшизу.

!!! В случае наличия повреждения на авто без наличия справки о ДТП от клиента - инвестор может требовать компенсацию убытков от агентства в пределах суммы залога за автомобиль!

!!! Обязательства агентства: Реклама услуги проката (RENT24UA.COM, 7CARS.KIEV.UA , 7CARS.IN.UA), проверка клиентов СЛУЖБОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, работа с клиентами, содержание админ персонала, урегулирование форс-мажорных ситуаций, работа со страховыми компаниями, контроль состояния авто, проведение ремонтных работ, работа с МРЕО, ГАИ.

ельей, АКПП, 6103	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
ный МКПП   2013	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
2008, белый.	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
й МКПП   2013	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
2013, белый	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
2013 бежевый	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
2013, белый	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
2013 бежевый	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
2013 бежевый	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
08, серебро, план кожа	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22

Пример финансового отчета для собственника авто

<b>Lancer X 0000</b>								
Месяц	Количество отработанных дней	Средняя стоимость \$	Всего заработано \$	70 процентов	30 процентов	Затраты по авто	Оплата за повреждения	Итог
декабрь	8	47	375	262,5	112,5	460,66		-198,16
январь	24	44	1045	731,5	313,5	266,72		464,78
февраль	20	39	770	539	231	52,5		486,50
март	16	42	667	466,9	200,1	352,6		114,30
апрель	18	44	792	554,4	237,6	134,2	24,5	444,70
май	28	35	985	689,5	295,5	41,5		648,00
июнь	30	33	990	693	297	223,94	43,47	512,53
июль	27	41	1095	766,5	328,5	167,35	12,76	611,91
Август	18	49	876	613,2	262,8	152	4,26	465,46
сентябрь	21	40	831,66	582,162	249,498	47,25		534,91
октябрь	20	40	801,67	561,169	240,501	13,35	49,67	597,49
			<b>9228,33</b>	<b>6460</b>	<b>2768</b>	<b>1912,07</b>	<b>0</b>	<b>4682,42</b>

Отдали:	\$
01.01.	266,62
01.02.	486,5
01.04.	114,3
01.05.	444,7
01.06.	648
01.07.	512,53
01.08.	611,91
01.09.	465,46
1.10.15	534,91
	<b>4084,93</b>